

SmartTimber – ännu bättre service till kunderna

**Full fart framåt för brittiska
SCA Merchant Services**

**Svenska studenter designar
furumöbler till Kina**

SCA delas i två bolag



Foto: Per-Anders Sjöquist

Daniel Wiklander, Tunadals hyvleri och måleri, gör tummen upp för virkespaketen som innehåller produkter från det nya konceptet SmartTimber.

INNEHÅLL

SmartTimber – innovationer i virke och tanke	3
SCA Merchant Services tar för sig på den brittiska marknaden	6
Stor konkurrens på virkesmarknaden runt Medelhavet	7
Svensk form för möbler i Kina	8
SCA delas i två bolag	9
Möt Mathias Fridholm	10
Nytt om namn	10
Goda utsikter för årets trävarumarknad	11
En miljon kubikmeter!	12

Mot en spännande framtid!

I en värld där allt fler talar om nödvändigheten av en biobaserad ekonomi är det spännande att vara verksam inom skogsindustrin.

Trä upplever just nu en stark tillväxt som byggmaterial i Europa och även i länder där träbyggande idag är ovanligt, exempelvis Kina, gror intresset. Inom inredningsdesign ser vi projekt efter projekt där formgivare och designers visar trä som ett naturligt och modernt material med oändliga möjligheter.

Samtidigt som detta händer kommer SCA att till hösten bli ett renodlat skogsindustriföretag. Detta kommer att innebära ett ökat fokus på affären med våra trävarukunder.

INOM SCA TIMBER är vi mer beslutsamma än någonsin att ta vara på de möjligheter och möta de utmaningar som nu ligger framför oss. Våra affärer blir mer komplexa och våra kunder ställer allt högre krav på såväl produkter som service. Vi måste helt enkelt höja vår ambitionsnivå! Produktutveckling, leveranser i tid, administrativ service etc., är alla områden där vi måste fortsätta att förbättra vår prestation.

Vår utveckling, med en ökad andel leveranser mot byggvaruhandeln, gör att en stor del av våra affärer idag är färdiga produkter som säljs direkt till konsument. Det innebär att vi måste tänka på nya sätt för att tillvarata de möjligheter som uppenbarar sig i vår värdekedja från planta till färdig produkt.

FÖRSTA APRIL förstärkte vi i SCA Timber vår marknadsorganisation med en marknadsdirektör och en försäljningschef. Vi kommer att arbeta parallellt och fokusera på såväl kortsiktiga, operativa frågor, som långsiktiga, strategiska frågor. Vi kommer att sätta våra prioriterade kunder i fokus med målsättningen att vara den mest kompletta och kompetenta leverantören av sågade trävaror och färdiga produkter i trä. Vi vet att vi är en bra bit på väg, men också att mycket hårt arbete återstår.

VI VILL LEDA utvecklingen mot en framtid där innovativa träprodukter kan bidra till en ökad livskvalitet för kommande generationer. Detta är vi beredda att jobba hårt för.

Vi går sannerligen en spännande framtid till mötes!



Mathias Fridholm, marknadsdirektör



Raffaele Parlato, försäljningschef

Foto: Per-Anders Sjöquist

Timber News SCA Forest Products AB
851 88 Sundsvall, tel 060-19 30 00
www.scatimber.com

Timber News utkommer 4 ggr/år
Ansvarig utgivare Björn Lyngfelt
Produktion KarlMin kommunikation
Repro & tryck Åtta.45 Tryckeri AB, Sundsvall

För prenumeration av Timber News kontakta:
patricia.knutsson@sca.com

Citera oss gärna, men ange källan.

SCA TIMBER är en av Europas ledande leverantörer av träbaserade produkter med en årlig produktion på 2,1 miljoner kubikmeter. Produktsortimentet kompletteras med distributionslösningar till kunder inom träindustri och byggvaruhandel.

SCA Timber ingår i SCAs affärsenhet Forest Products, som producerar papper för förpackningar och tryck, massa, sågade trävaror och förnybar energi. SCA Forest Products förvaltar också SCAs stora skogsinnehav och försörjer SCAs svenska industrier med virkesråvara samt erbjuder kostnadseffektiva transportlösningar.





SmartTimber – innovationer i virke och tanke

På den svenska marknaden har byggsäsongen startat med full fart. För SCA Timber Supply Skandinavien fortsätter nu lanseringen av mervärdeskonceptet Smart Timber där flera produktnyheter ingår – allt för att möta efterfrågan på trall och panel.

Supply Skandinavien storsatsar under våren handlar om att ge bättre service till kunderna inom bygghandeln.

– Vi har haft en nära dialog med våra kunder och sett att det finns ett behov av att stötta dem, bland annat i säljprocessen. De vill ha underlag från oss som underlättar försäljningen i butikerna. Det är särskilt viktigt när nya produkter lanseras och därför har vi under våren till exempel genomfört utbildningar med de bygghandlare som har valt att ingå i konceptet för SmartTimber, berättar Joakim Nehrer, marknadschef Supply Skandinavien.

Utbildningarna har bland annat fokuserat på att ge kunskap om trä som material, produkternas funktioner och mervärden, men även hur man hanterar reklamationer. En viktig del förutom utbildning, har också varit att stärka upp informationen ute i bygghandeln.

– Våra kunder har saknat produktinformation för att på ett enkelt sätt kunna förklara för slutanvändaren vad som gör till exempel en trallsort bättre än en annan. Nu har vi tagit fram grundlig och tydlig information om våra produkter både till slutanvändaren och till säljarna inom bygghandeln. Det gör det enkelt att svara på de frågor som dyker upp i butiken, berättar Joakim.

Det låter kanske som självklarheter, men för just träprodukter har det inte funnits mycket material att tillgå.

– Jämför vi med andra material och produkter i bygghandeln så har vi inom träbranschen en del kvar att göra. Nu har vi tagit flera steg på vägen och det uppskattas verkligen av våra kunder, säger Joakim.

SUPPLY SKANDINAVIEN har arbetat hårt för att ta fram nya, innovativa produkter, höja kvaliteten och ge bättre service, allt paketerat som SmartTimber.

– Vi vill att man ska börja se virke som en produkt och att det kan vara skillnad på produkten beroende på vem som levererar den. Det görs ju redan idag i de flesta andra områden, men inte för virke. Det är vårt ansvar att hjälpa våra kunder att förstå skillnaden på produkterna så att de i sin tur kan hjälpa slutanvändaren att fatta rätt beslut för vilken produkt som ska användas i olika byggnationer, berättar Joakim.

För att nå framgång gäller det att förstå hur behoven ser ut och att anpassa den egna verksamheten efter kundernas behov.

– Som en del av arbetet har vi gått igenom våra arbetsprocesser och rutiner för kvalitetssäkring. Resultatet har blivit att vi nu kan leverera ännu bättre kvalitet och mer kundanpassade produkter på ett sätt som sparar tid för både bygghandlaren och slutanvändaren, säger Joakim.

GRUNDEN TILL KONCEPTET är kundlöftet, att leverera i rätt tid och med rätt kvalitet.

– Nu kryddar vi kundlöftet med flera nya produkter som alla ger ett stort mervärde. Samtidigt skickar vi med tydlig produktinformation om hur virket ska hanteras och monteras. Syftet är att det ska bli ett så bra slutresultat som möjligt när produkterna senare används. Vi har haft stor efterfrågan på produkterna inom SmartTimber och i många bygghandelsbutiker kan slutanvändaren nu hitta nyheter som kärnfurutrall, royalttrall och mellanstruken panel med dold spikning, säger Joakim.

Så vad är egentligen skillnaden på vanlig trall och den trall som nu erbjuds inom SmartTimber?

– Vi har sett att det finns ett behov av andra produkter än standardprodukterna. Allt fler frågar efter andra funktioner. Trallen ska inte bara vara en standardtrall, den ska också vara estetisk, hållbar och bra för miljön.



Joakim Nehrer, marknadschef Supply Skandinavien.

Foto: Per-Anders Sjöquist



Alla produkter som ingår i konceptet har genomgått en kvalitetshöjning och det ger kunden möjlighet att välja utifrån de egenskaper som man själv värderar högst, säger Joakim.

Inledningsvis ingår några av produkterna från Supply Skandinavien i konceptet, men på sikt kommer alla produkter att implementeras i konceptet.

– **VI HAR TAGIT FRAM** nya emballage med tydlig längdmärkning. Det ger enklare logistik i butiken och sparar tid. Våra produkter får en tydlig premiumstämpel och märks med en streckkod, vilket ger en hög service och underlättar även för slutanvändaren. Andra finesser är att vi nu erbjuder märkning av ställagen i butikerna och att det blir tydligt att det är produkter som vi inom SCA har tagit fram.

UNDER MAJ MÅNAD kommer gemene man att bli uppmärksam på SmartTimber. Annonsering görs i dags- och fackpress och även bussbaksidor kommer att användas för att sprida information om produkterna. Det blir extra tydligt i Norrland, men även i butiker i andra delar av landet kommer nytt marknadsföringsmaterial att distribueras. Samtidigt har också webbplatsen www.smarttimber.com lanserats, till att börja med enbart på svenska.

På webbplatsen finns information om konceptet och de olika produkterna. Det är helt ny design och innehållet känns fräscht och det är lätt att hitta.

– Vår nya webbplats lyfter fram våra produkter på ett helt nytt sätt. Det blir tydligare både för bygghandlaren och för slutanvändaren vilka produkter vi har och hur de kan användas i olika byggnationer. Vi



erbjuder monteringsansvisningar och skötselråd, man får information om hur produkterna målas och hur våra olika garantier fungerar. Allt som ger ett bra stöd till kunderna, berättar Joakim.

Webbplatsen kommer också att ge inspirerande exempel för hur produkter av trä kan användas och för att samla in goda exempel genomförs en tävling via Instagram.

– Vi vill få in bilder där slutanvändare som köpt våra produkter visar vad de har byggt. Just nu har vi en stor byggtrend i

Sverige så varför inte visa upp alla vackra byggnationer och bidra till att inspirera andra att använda olika träprodukter? säger Joakim.

Webbplatsen ger också information på ett enkelt sätt om hur slutanvändaren hittar de återförsäljare som Supply Skandinavien har för de olika produkterna.

KONCEPTET SMARTTIMBER lanseras under våren och en av de kunder som lagt en order om 45 lastbilar med trallprodukter (kärnfurutrall, royaltrall och x-raytrall) är Optimera Sverige*. Redan i början av april fanns produkterna ute på hyllorna i butikerna.

– Vi har tidigare haft en hel del kvalitetsproblem med olika trallprodukter och nu har vi bestämt oss för att satsa på svenska produkter som vi vet fungerar. SCAs produkter följer våra kunders behov väldigt väl. De vill ha ett fungerande koncept med produkter i hög kva-



www.smarttimber.com vänder sig till både bygghandlare och slutanvändare. Här finns lättillgänglig produktinformation, monteringsanvisningar, skötselråd m m. Än så länge finns webbplatsen endast på svenska.



Foto: Per Helander

SmartTimber består bland annat av virkesprodukter som både förenklar arbetet och förbättrar totalekonomin för den som bygger. Till exempel fabriksmålad ytterpaneler som innebär att halva jobbet redan är gjort, panel med dold spikning som förlänger hållbarheten och trallvirke med extra starkt skydd mot röta.

litet som håller länge och produkter med en hög miljöprofil, säger Steve Olsson, inköpschef, Optimera Sverige.

Optimera kommer att visa samtliga produkter i butikerna så att kunderna får chansen att se produkterna i lite större yta, samtidigt erbjuds tydliga monteringsanvisningar och skötselråd.

– För oss är det viktigt att våra kunder har rätt förväntningar på de produkter de köper. Genom att förstå hur produkten fungerar, vilket underhåll som krävs och hur man ska montera, minskar risken att det blir fel och att de senare kontakter oss med reklamationer, fortsätter Steve.

– Konceptet SmartTimber stödjer vår satsning väldigt väl och ligger helt i linje med att vi vill erbjuda våra kunder bra saker. Inledningsvis köper vi trallprodukterna inom SmartTimber och tar det steg för steg framåt. Det är väldigt positivt att en så stor aktör som SCA satsar på detta och höjer kvalitetstänkandet, avslutar Steve Olsson, Optimera Sverige.

TEXT PATRICIA KNUTSSON

*Optimera ingår i Saint-Gobainkoncernen.

VAR MED OCH TÄVLA på www.smarttimber.com



Foto: Per Helander

Tävlingen går ut på att du laddar upp ett foto på det som du har byggt av SCAs produkter, som ingår i SmartTimber-konceptet, och taggar fotot med #SmartTimber. Den mest kreativa, estetiska och funktionella byggnationen vinner en friggebod, där vår produkt mellanstruken panel med dold spikning och produkten kärnfuru-trall har använts. Läs mer om tävlingsreglerna på www.smarttimber.com/inspiration

5 snabba frågor till Arne Carlström kvalitetsansvarig, SCA Timber Supply Skandinavien



Vad arbetar du med inom SCA?

– Jag arbetar med kvalitetsfrågor inom SCA Timber Supply Skandinavien. Min uppgift är att säkerställa att råvarorna som kommer in i hyvlerierna är i rätt kvalitet och att kvaliteten är jämn. Jag kontrollerar utseendet på virket, bland annat kviststruktur, och är delaktig i att ta mått och fuktprover för att råvaran ska fungera till de tänkta produkterna. Jag genomför också kontinuerligt utbildning med operatörerna för att sprida kunskap om råvarans kvalitet och hur de hyvlade produkterna ska sorteras.

Ni har haft internutbildning med medarbetarna – varför då?

– Vi vill att alla operatörer har en gemensam kunskapsbas för att få en likvärdig syn på kvalitet, men också för att sorteringen av våra hyvlade produkter ska göras uti-

från gemensamma principer. Det är viktigt att våra operatörer förstår gränserna för virket och att råvaran används på rätt sätt. Genom utbildningarna vill jag också få upp intresset för de produkter vi tar fram och skapa en större förståelse för slutprodukterna.

Supply Skandinavien lanserar SmartTimber där ni nu höjer kvaliteten för flera produkter – hur har ni arbetat med det?

– Vi vill att råvaran till en produkt är i rätt kvalitet och att kvaliteten är jämn, oavsett vem som levererar. Det är av största vikt för våra kunder, som ju vill ha en produkt som alltid ser likvärdig ut. Vår utbildnings-satsning är en del av arbetet, men vi arbetar också med våra leverantörer för att skapa förståelse för detta.

– En nyhet är att det nu sker fler granskningar både av råvaran och av det sorterade virket. Med varje paket följer ett signerat dokument som visar vem som granskat paketet och när. Vi skickar också med

skötselråd och monteringsanvisningar med produkterna.

Vad gör du idag som du inte gjorde för ett år sen?

– Jag har i stort sett samma arbetsuppgifter, men vi har gått igenom våra interna arbetsprocesser och har nu ännu mer fokus på att leverera slutprodukter som följer våra kunders behov. Jag försöker också finnas till hands för våra medarbetare för utbildning. Syftet är hela tiden att ha en jämn och hög kvalitet på slutprodukterna. Vi har också hittat nya rutiner för dialog och att ge snabb feedback om råvarans kvalitet mellan sågverken och hyvlerierna.

Inledningsvis ingår trall- och panelprodukter i SmartTimber, men ni har ju många fler produkter. Hur ser planerna ut framåt?

– Vi har en grupp som arbetar med produktutveckling. Det blir spännande att se hur vi utvecklar konceptet och vilka nya produkter som lanseras framöver.

TEXT PATRICIA KNUTSSON

SCA Merchant Services tar för sig på den brittiska marknaden

2014 döpte SCA Timber Supply i Storbritannien om sin verksamhet med inriktning mot byggvaruhandeln till SCA Merchant Services. Sedan dess har SCA Merchant Services utvecklats mycket starkt och har levererat mer än 55 000 m³ trävaror och tillhörande produkter till byggvaruhandlare runt om i Storbritannien.

Förutom namnbytet har många andra förändringar också skett inom SCA Merchant Services – förändringar som har bidragit till verksamhetens starka utveckling.

Toby Lewis är SCA Merchant Services försäljningschef. Han började på företaget 2014 och har en stor del i det framgångsrika förändrings- och utvecklingsarbetet.

– VI LÄR OSS av våra kunder varje dag, säger Toby Lewis. Vårt jobb är kunskapsbaserat och vår målsättning är att våra återförsäljare ska ha de produkter som det är mest troligt att de också kommer att sälja. Därför lyssnar vi kontinuerligt på våra kunder och på deras kunder, vi analyserar vårt sortiment och justerar vårt produktutbud. I vårt team finns expertis inom bland annat marknad, produkt, sortiment och marknadsföring. Det innebär att vi kan hjälpa våra kunder att marknadsföra sin lokala affärsverksamhet. Våra kunder ska veta att vi inte enbart vill sälja till dem, vi vill hjälpa dem att sälja – vi är i samma team!

– GENOM ATT SAMARBETA med våra kunder har vi kunnat utöka vårt sortiment och nu erbjuder vi en ”one-stop-shop” för trävaror. Vi har kompletterat vår produktportfölj med skivmaterial och vi utvecklar ständigt våra erbjudanden av altan- och trädgårdsvirke i vår Outdoor Living-broschyr. Vi har lyssnat på våra kunders önskemål om att ha en och samma leverantör för en mängd olika trävaror, vilket skapar en enkel beställnings- och kompletteringsprocess. Vårt förstärkta team inom försörjningskedjan har också förbättrat vår inköpsförmåga. Tack vare nytt ledarskap och upphandlingschefer för både trä- och skivmaterial upphandlar vi till konkurrenskraftiga marknadspriser, säger Toby Lewis.

– Ett bevis på att vi har marknads-



Foto: Amy Sellers

Toby Lewis, SCA Merchant Services försäljningschef, och Simon Messam, affärsutvecklingschef vid SCA Timber Supply UK.

ledande meriter är att vi lockar till oss branschfarna medarbetare som vill vara med och vidareutveckla vår verksamhet, berättar han och fortsätter:

– Vi har investerat i och stärkt våra sälj- och säljstödsteam. Vi har nu ett affärsutvecklingsteam av mycket hög kaliber, med mycket erfarna medarbetare. De får uppbackning av ett engagerat försäljningskontor samtidigt som våra team för kvalitetssäkring och drift står för den viktiga återkopplingen till back office, vilket är nödvändigt för att kunna leverera beställningarna ”on time – in full” (OTIF). OTIF är en av våra viktigaste affärsrutiner för att garantera att leveranserna alltid går till rätt plats, vid rätt tid och i rätt kvalitet. Det är en rutin som har förbättrat kundnöjdheten ytterligare och gett oss konkurrensfördelar.

– Förra året förvärvade vi en trävaru-

leverantör i Cumbernauld, Skottland. Vi behövde en distributionsplattform i Skottland för att kunna vidareutveckla verksamheten och göra SCA Merchant Services till en landsomfattande aktör. Det skotska företaget köpte vi i september 2016 och nu är det en fullt fungerande del av SCA Merchant Services och tar sin plats på marknaden.

– VI HAR JOBBAT HÅRT, engagerat och målmedvetet med att utveckla SCA Merchant Services, något som nu ger resultat. Nyligen tecknade vi ett antal fleråriga avtal som ger oss ensamrätt på försäljning till några av våra större kunder och inköpsgrupper. 2017 ser ut att bli ett starkt år för oss – de här avtalen är bara början, avslutar Toby Lewis.

TEXT AMY SELLERS

Stor konkurrens på virkesmarknaden runt Medelhavet

Foto: ©VINGBILD/Berndt-Joel Gunnarsson



För att skapa skugga och svalka när det är som varmast runt Medelhavet har den skandinaviska furan ett grundmurat gott rykte. Till länder som Grekland, Turkiet och Israel går regelbundna leveranser från SCAs sågverk i norra Sverige.

Svenska sågverks närvaro på virkesmarknaden i Grekland sträcker sig många år bakåt i tiden. Landets snickare har till och med myntat begreppet "Swedish wood" och menar då synligt trä av god kvalitet, oavsett om den vuxit i Ryssland, Finland eller Sverige.

Av dagens virkesimport från Sverige till Grekland på cirka 45 000 m³ hanteras 27 procent av SCA, med sågverken i Bollsta och Tunadal som primära leverantörer.

– Vår största kund i Grekland är börsnoterade virkesimportören Interwood, som vi har haft en lång och stabil relation med, ända sedan åren efter andra världskriget, berättar Nicholas Sitaras, SCA Timbers försäljningschef i Europa.

NÄR GREKLAND nu sakta reser sig efter krisen 2014, då en tredjedel av landets BNP raderades ut, är det med turismen som motor. För varje år ökar antalet besökare till den grekiska övärlden, där det hela vintern pågår arbete med att ställa i ordning, renovera och bygga nytt.

– Våra kunder har alla varit nere på botten men är nu på väg upp igen, säger Nicholas Sitaras. Och det är öarna som leder vägen. Långsiktiga relationer är ett säkert koncept.

TILL ISRAEL exporteras varje år omkring 90 000 m³ svenskt virke, varav en femtedel har SCA som leverantör. Sedan drygt 20 år har en stor del av virket från SCA distribuerats till snickerier och lokala

byggvaruhus som ägs av familjen Levkovitz, vars företag Interlen Ltd är landets ledande virkesimportör.

I Israel används inte längre svensk furu i någon högre utsträckning till möbler eller invändiga snickerier. I stället har den fått flera exteriöra användningsområden och förädlas även till stor del lokalt.

– Israel har en stark ekonomi och en expansiv byggindustri, summerar Nicholas Sitaras. Landets totala virkesimport är närmare 600 000 m³ men beräknas bli betydligt större.

TURKIET är en tämligen ny marknad för SCA. Största delen av landets behov av timmer täcks av inhemska avverkningar och genom import från Ukraina och Ryssland. När det gäller sågat virke svarar importen från Ryssland för merparten av Turkiets behov, motsvarande omkring 200 000 m³.

Från Sverige importeras blygsamma 20 000 m³, framför allt furu. SCAs andel uppgår i dagsläget till cirka 20 procent, mestadels avsett för nischade kvalitetsprodukter där den senvuxna nordiska fibern uppskattas.

Sidobräder från sågverket i Bollsta förädlas lokalt och används till innertak, trall och olika väggbeklädnader avsedda för privata villor eller vid renoveringen av gamla slott och herrgårdar byggda i trä i Istanbul's äldre delar och längs Bosporens stränder.

Turkiet har en ung befolkning med stort behov av bostäder och anses allmänt vara en av Europas snabbast växande marknader. Idag bor det 75 miljoner människor i landet. Om 20 år är det 100 miljoner.

– Turkiet är en spännande marknad med stor potential. I landet har man precis börjat upptäcka det skandinaviska virkets kvaliteter, hävdar Nicholas Sitaras.



Foto: P-A Sjöquist

Nicholas Sitaras, SCA Timbers försäljningschef i Europa.

TEXT MATS WIGARDT

Design in Pine

Svensk form för möbler i Kina

Design in Pine kallas ett samarbetsprojekt mellan Svenskt Trä, Malmstensskolan och två kinesiska möbeltillverkare. Projektet innebär att sistaårselever vid Malmstensskolan har formgett möbler i svensk furu för den kinesiska marknaden.

om industriell möbeltillverkning samt tillverkat prototyperna.

ATT LYFTA FRAM FURU från ett uthålligt, svenskt skogsbruk som materialval har fallit sig naturligt. Dels för materialets fysiska egenskaper, dels för att det hållbara samhället får ett allt större genomslag i de kinesiska kundernas val av produkter.

Råvaran som har använts i projektet, furuvirke från miljöcertifierade skogar i norra Sverige, har levererats av SCA.

På Stockholm Furniture & Light Fair i februari visade tredjeårsstudenterna på möbeldesignprogrammet vid Carl Malmsten Furniture Studies upp resultatet av samarbetsprojektet Design in Pine.

Det är nio prototyper till möbler som var och en representerar mötet mellan svensk design, den svenska furan och modern kinesisk möbeltillverkning.

I projektet har de två kinesiska möbelföretagen, i nära samarbete med de svenska studenterna, bistått med kunskap om den unga kinesiska målgruppen och marknaden,

KOMMUNIKATIONEN mellan elever och möbelföretag har skett via mail, Skype och sociala medier. Med utförliga diskussioner, skisser och noggranna produktionsritningar som



Mari Koppanens The Golden Shelving System är ett skåp för förvaring baserat på det gyllene snittets harmoniska proportioner som ofta förekommer i vår vardag. De invändiga modulerna kan staplas på och i varandra och användas i och utanför själva skåpstommen.



Johannes Lif har anpassat sin stol The Braided Chair efter kinesiska användare som normalt gillar lägre och bredare möbler. Den flätade ryggen, inspirerad av traditionell svensk korgflätning, visar på furuns mångsidighet. Ett lätt, starkt och flexibelt material.



I sängbordet The Crane har Maja Björnsdotter utgått från tranan och försökt att åskådliggöra lite av symboliken som förknippas med den långbenta fågeln. Fjäderdräkten går igen i bordets utsida som är klätt med furuspån som ger ett lätt och luftigt intryck.



underlag har prototyper tagits fram av de kinesiska möbelföretagen.

ETT AV FÖRETAGEN är Fujian Dushi Homelife Group, i sydöstra Kina. Dushi har 1 200 anställda, exporterar över hela världen och samarbetar med bland annat IKEA. Dushi är även SCAs största kund i Kina.

Det andra företaget, Huari Furniture med tre tusen anställda, är Kinas största tillverkare av möbler i massivt trä, med flera nyskapande kollektioner. Båda företagen är miljöcertifierade enligt ISO 14001.

CHARLOTTE DEDYE APELGREN på Svenskt Trä konstaterar att Kina identifierats som en högtintressant tillväxtmarknad för svenska sågade trävaror. Landet kännetecknas av en växande köpstark och miljömedveten medelklass, som är positiv till att inreda sina hem med trä.

– Utmaningen har varit att ge dem tillgång till attraktiva produkter tillverkade av svensk furu, säger Charlotte. Tack vare samarbetet mellan svenska studenter och kinesiska möbelföretag öppnar sig nu helt nya möjligheter.

TEXT MATS WIGARDT
FOTO MAGNUS GLANS

SCA delas i två bolag

Det nuvarande hygien- och skogsindustriföretaget SCA delas i två självständiga och börsnoterade bolag. Detta beslutade SCAs aktieägare vid årsstämman i Stockholm den 5 april.

– Synergierna mellan verksamheterna har minskat över tid och SCAs ägare anser nu att vi var för sig får bättre möjligheter att utvecklas, säger Ulf Larsson vd för SCA Forest Products och tilltänkt vd för det självständiga skogsbolaget SCA. Även om vi är den mindre delen av SCA-koncernen så är vi för den sakens skull ingen blygsam verksamhet. Skogsbolaget SCA är i samma storleksordning som företag som Holmen, BillerudKorsnäs och Södra.

SCA GRUNDADES 1929 som ett svenskt skogsindustriföretag. Sedan dess har företaget drivit utvecklingen mot mer förädlade produkter såsom papper för förpackningar och tryck, massa och trävaror för specifika tillämpningar, förnybar energi, men också hygienprodukter. Idag står hygienverksamheten för ungefär 85 procent av den totala försäljningen och skogsindustriverksamheten för 15 procent.

– Det är vi som behåller namnet SCA och som ska fortsätta förvalta och utveckla detta varumärke. Företaget kommer att omfatta SCAs alla skogs- och skogsindustritillgångar och alla de produkter, medarbetare och andra värden som är förbundna med dessa. Förutom träprodukter utvecklar och tillverkar vi massa, papper för förpackningar och tryck och förnybar energi, säger Ulf.

BASEN I VERKSAMHETEN är skogen. SCA äger 2,6 miljoner hektar skog i norra Sverige, en yta nästan lika stor som Belgien. Det är det största privata skogsinnehavet i Europa. Med denna unika resurs som bas har SCA utvecklat en välinvesterad industri i syfte att skapa högsta möjliga värde. Den ena processens biprodukt är den andra processens råvara och tillsammans med skogen bildas ett skogsindustriellt ekosystem med resurseffektivitet och hållbarhet som gemensam nämnare.

– **SCA HAR UNDER DE SENASTE TIO ÅREN** investerat över femton miljarder kronor i sin skogsindustri i norra Sverige, säger Ulf Larsson. Ett framgångsrikt exempel från vår träverksamhet är den nya såglinjen på Tunadals sågverk. Ett annat exempel är investeringen om 50 miljoner kronor i Tunadals hyvleri, en investering som ökar kapaciteten att tillverka målad ytterpanel med marknadens bästa prestanda.

Utöver detta investerar SCA 7,8 miljarder kronor i en fördubbling av produktionen vid Östrands massafabrik.

– Även efter delningen kommer SCA att vara ett resursstarkt företag, med goda möjligheter att växa inom både befintliga och nya affärsområden. Som självständigt skogsindustriföretag kommer vi nu att få än större möjligheter att fokusera på våra kunders och vår egen utveckling, säger Ulf.

EFTER BESLUTET på årsstämman genomförs nu förberedelserna för en delning i snabb takt. Planen är att hygienbolaget kommer att särnoteras på Nasdaq OMX, Stockholms aktiebörs, och delas ut till SCAs nuvarande aktieägare. När delningen kommer att ske är inte fastställt, men den ska vara genomförd under andra halvåret 2017.



Ulf Larsson, vd för SCA Forest Products och tilltänkt vd för det självständiga skogsbolaget SCA.

Foto: Per-Anders Sjöquist

Möt Mathias Fridholm...

... som är SCA Timbers nya marknadsdirektör. Han började sin tjänst 1 april.

Berätta lite om din bakgrund.

– Jag är utbildad jägmästare och innan jag startade min utbildning, hade jag egentligen inte något intresse av skog, jag var mer inställd på att bli journalist. Efter utbildningen började jag jobba på ett företag som sålde skogsplantkolor över hela världen. Där fick jag smak för internationell försäljning och marknadsföring. År 2000 fick jag jobb på SCA som försäljningschef för Timber i Japan och var därefter sågverkschef på Bollsta sågverk i cirka 3 år. 2005 flyttade jag till Hong Kong för att utveckla affären för sågade trävaror i Kina.

Du har bott och arbetat i Kina. Vad var det som lockade dig att söka tjänsten i Sundsvall, Sverige?

– Det har varit en fantastisk upplevelse att på plats uppleva utvecklingen i Kina de senaste 12 åren, både när det gäller samhället i stort och utvecklingen för trävaror från Sverige. Hong Kong har varit en underbar stad att bo i och att verka från och det kommer för alltid att vara ett av mina hem. Men 12 år är en lång tid och jag kände att det var dags – både arbetsmässigt och socialt – att ta steget och flytta tillbaka till Sverige, närmare företaget, släkt och en annorlunda livsstil. Det kommer att bli en stor omställning men jag har alltid varit bra på att anpassa mig.

Hur ser du på din roll som marknadsdirektör?

– Det känns som en perfekt utmaning att ta mig an rollen som marknadsdirektör! Jag älskar trä som ett naturligt material, som har lösningen på många av de problem som vi har i världen idag. Jag kan ibland också bli frustrerad över att vi är en väldigt traditionell bransch som inte riktigt förstår vår egen potential. Som marknadsdirektör på ett av Europas största sågverksföretag känner jag att jag har möjligheten, men också ett stort ansvar, att driva utvecklingen



Foto: Per-Anders Sjöquist

framåt. Jag känner mig lyckligt lottad som får arbeta med något som jag brinner för. Jag ser fram emot att flytta tillbaka till Sverige och att få andas ren luft, åka skidor, träffa mina föräldrar och min farmor lite oftare, men också att bo i en stor lägenhet med kök och åka på Eurovision Song Contest utan att behöva färdas över hela världen.

Du brinner för trä som material – varför då?

– Trä är naturligt och vackert! Det var ett av de första materialen som våra civilisationer använde, men det kan också användas i dagens mest moderna applikationer. Det är formbart och vill du göra ett hjärta från en träbit behöver du bara en kniv. Vill du göra samma sak från plast eller metall gör det åt en enorm mängd energi. Trä är ett varmt material! Prova när du stiger ur sängen på morgonen, att sätta fötterna mot ett trägolv och jämför mot ett laminatgolv! Dessutom lagrar trä koldioxid och kan efter hundra års användning ersätta fossila bränslen. Varje bit trä är unik! Du kan aldrig hitta två träbitar som ser likadana ut – det är häftigt! Naturens egen design!

NYTT OM NAMN



RAFFAELE PARLATO förstärker sedan den 1 april den centrala marknadsorganisationen inom SCA Timber Mill Sales. Han fortsätter även att vara säljansvarig för Europa.



JOHAN TÄNNFÄLDT har anställdes som sågverkschef vid Rundviks sågverk. Han kommer närmast från en tjänst som produktionschef vid Rundviks sågverk.



MARKUS HALÉN tillträdde tjänsten som säljare vid Mill Sales Skandinavien den 1 april. Tidigare var Markus biträdande affärschef.



DANIEL HOLMGREN är utsedd till ny produktionschef vid Munksunds sågverk från och med den 13 februari.



ANNA SCHÖNSTRÖM har rekryterats som ny platschef för Supply Skandinavien Tunadal.



ANNA FORSHELL har tillträtt tjänsten som affärschef vid Tunadals sågverk.



HENNY BODÉN har tillträtt en tjänst som affärsoptimerare vid Tunadals sågverk.



CARL LINDMARK har tillträtt en tjänst som affärsoptimerare vid Tunadals sågverk.

Goda utsikter för årets trävarumarknad

MARKNADEN FÖR TRÄVAROR präglas av en stark konsumtion i hela världen och en fortsatt obalans i efterfrågan jämfört med utbudet vilket driver priserna uppåt. Produktionen ökar i de flesta länder, men bedöms inte kunna göra det i samma utsträckning som konsumtionen ökar.

Byggaktiviteten i USA har stärkts ytterligare under början av 2017. Det befarade beslutet om importtull har skjutits fram till maj, vilket har drivit upp priserna även på de futures som handlas på Chicagobörsen. Kanada fortsätter att försörja USA och minskar sin export till andra länder. Kombinationen av höga priser och gynnsam dollarkurs märks i den starkt ökande europeiska exporten till USA.

ÄVEN I EUROPA har byggandet förbättrats avsevärt, med stark utveckling i de nordiska länderna. Även i de sydligare delarna av Europa syns en förbättring och man verkar börja komma ur den nedåtgående spiralen. Räntorna är fortsatt låga och fastighetspriserna börjar stiga. Byggandet i trä fortsätter att utvecklas positivt vilket märks i de ökande investeringarna i CLT som har annonserats och som kommer att gynna hela träindustrin. ROT (renovering, om- och tillbyggnad) och emballageindustri fortsätter sin positiva tillväxt.

I Norden är byggaktiviteten mycket bra och året kommer att visa en starkt ökad förbrukning inom alla områden. Storbritannien har en positiv utveckling i konstruktionssegmentet och Brexit har inte haft en negativ påverkan av träförbrukningen hittills.

I NORDAFRIKA börjar läget normaliseras med stark inköpsaktivitet från Egypten där lagren hade nått historiskt låga nivåer och till-

gången till utländsk valuta verkar ha förbättrats, åtminstone temporärt, efter ett IMF-lån.

KINAS KONSUMTION fortsätter att öka inom möbel- och inredningssegmentet, som är viktiga för de nordiska exportörerna. Ryssland fortsätter att lyfta volymer från MENA-länder till Kina och tar den plats som Kanada har lämnat. I Japan är konsumtionen fortsatt god och utsikterna är positiva även för 2018 då man har prognosticerat ökat husbyggande och väntas nå en miljon enheter.

Den enda svårigheten är att det råder brist på containers från Europa till Asien. Det har en negativ påverkan på våra leveranser och vår lönsamhet då priserna har mer än fördubblats under de senaste fyra månaderna. Detta kommer snart att även synas i lagren hos våra köpare i Kina och Japan. De flesta tror dock att läget kommer att normaliseras under andra kvartalet.

PRODUKTIONEN av granvaror är fortsatt hög i Norden. Trots en ökande konsumtion har lagren ändå utvecklats i positiv riktning under första kvartalet. Furu har en mer stabil produktionsutveckling och med en ökande köpaktivitet i MENA-länderna har även avsättningen för de lägre kvaliteterna ökat.

Med en hög konsumtion i hela världen, låga lager i alla led och bra valutakurser kommer 2017 att bli ett bra år – bara transportmarknaden blir stabil igen.

RAFFAELE PARLATO
FÖRSÄLJNINGSCHEF

NYTT OM NAMN



DANIEL WIKLANDER har utsetts till platschef i Bollsta med ansvar att styra impregneringsverksamheten och legotillverkningen. Han började den 1 april.



IDA NORBERG har utsetts till biträdande affärschef vid Bollsta sågverk med inriktning mot sågade marknaden. Hon var tidigare affärsutvecklare vid sågverket.



ALEXANDER RAMEN har anställdes som affärsutvecklare vid Bollsta sågverk. Han har tidigare arbetat som produktionsledare SCA Skog.



DAMIEN PATROUILLAULT har anställdes som säljare hos SCA Timber France. Han är ansvarig för den västra sektorn. I 14 år var han säljare för VM, timmerstommar och konstruktioner.



ROBERT LUNDGREN har utsetts till biträdande affärschef vid Bollsta sågverk med inriktning mot vidareförädlad. Han var tidigare affärsoptimerare vid sågverket.



RUSS ELLIS har utsetts till Production Development Manager i Storbritannien, till en början i 12 månader. Han var tidigare General Manager i Welshpool.



PETE HALL har utsetts till tillfällig General Manager i Welshpool, till en början i 12 månader. Han var tidigare Supply Chain Manager i Welshpool.

En miljon kubikmeter!



SCA Timber China & S.E. Asia, tillsammans med Stanley Tsai efter att den miljonte kubikmeter har levererats.

SCA Timber har levererat sin miljonte kubikmeter till Asien. Mottagare var företaget Guan Tian i Taiwan, en av SCAs största kunder i regionen.

I januari 2011 startade SCA Timber ett säljkontor i Hong Kong för att möta den ökade efterfrågan på trävaror från Kina och Sydostasien.

Volymerna var till att börja med små, men med Kinas starka tillväxt bedömde SCA att möjligheterna att öka volymerna i framtiden var goda.

– Vi var positiva till att vi skulle kunna öka volymerna, men verkligheten har överträffat alla våra förväntningar, säger Edmund Tong vid SCA Timber China & S.E. Asia.

IDAG ÄR KINA en av SCA Timbers största exportmarknader och på kontoret i Hong Kong jobbar sju medarbetare.

I mars 2017 nåddes ytterligare en milstolpe då den miljonte kubikmeter skeppades till Asien. Mottagaren var kunden Guan Tian i Taiwan.

– Vi är glada att det blev Guan Tian som fick ta emot vår miljonte kubikmeter, säger Susan Tsang, försäljningsansvarig för Taiwan och Sydostasien. Vi har sedan 2012 ett mycket gott samarbete och de är en av våra största kunder i regionen.



Mathias Fridholm, Edmund Tong och Stanley Tsai vid invigningen av Guan Tians nya fabrik och lager i mars 2017.

VID EN LITEN CEREMONI lämnade Mathias Fridholm, vd för SCA Timber China & S.E. Asia, över ett diplom till Stanley Tsai på Guan Tian.

– Jag väntar med spänning på att SCAs miljonte kubikmeter ska komma fram till mitt lager. Den ska jag nog inte sälja vidare utan placera på hedersplats på mitt kontor, avslutar Stanley med ett leende.